

投稿類別：商業類

篇名：

『便』出新玩意－便所主題餐廳

作者：

王珮怡。台中市宜寧高中。資料處理科三年乙班

江馨淋。台中市宜寧高中。資料處理科三年乙班

蔡佩軒。台中市宜寧高中。資料處理科三年乙班

指導老師：

陳曜如老師

壹、前言

一、研究動機

現在以食為天的時代，越來越多人對於吃的非常嚴格，如何在這琳瑯滿目的餐廳裡獲得高關注，近年來消費者的忠誠度對餐飲業者而言，成為不可或缺的角色，要怎麼不斷的去更新與關注著現在正在流行什麼，這家的特別就在於他的菜單與店內的主題及擺設都非常的具有特色，也會定期的更新菜單及店內的主題擺設，不會輕易的被遺忘，使其在同業競爭中不會輕易的被淘汰掉。

二、研究目的

- (一) 瞭解「便所主題餐廳」的歷史背景與發展
- (二) 探討「便所主題餐廳」的經營理念
- (三) 瞭解「便所主題餐廳」的特色餐點
- (四) 進行「便所主題餐廳」同質行業分析比較
- (五) 分析「便所主題餐廳」的行銷策略
- (六) 研究「便所主題餐廳」SWOT 分析
- (七) 經研究討論後，提出結果與建議供其參考

三、研究方法

- (一) 文獻探討法：將蒐集到的資料加以整理分析，研究報章雜誌及網路報導。
- (二) 實地訪談法：前往台中的一中街「便所主題餐廳」，專題團隊實地採訪老闆。

四、研究流程

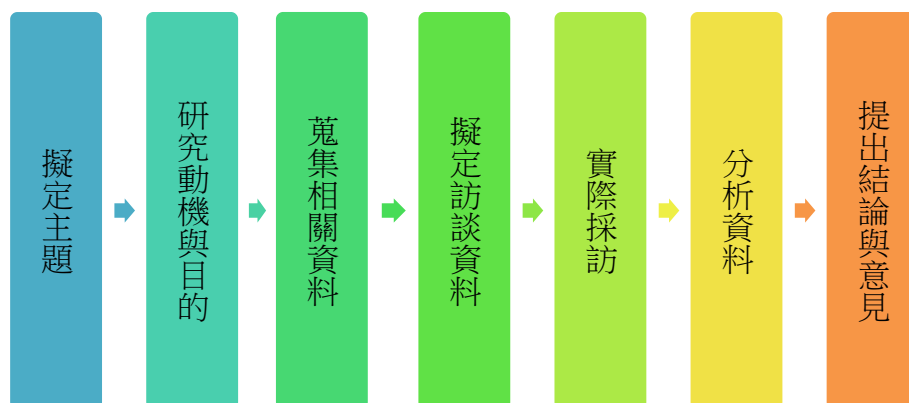


圖 1 研究流程圖

(資料來源：本專題團隊製作)

貳、正文

一、「便所餐廳」的發展

他們是為理想奮鬥的企業家－便所餐廳，本專題向副店長請教「便所」主題餐廳的由來，副店長說：這個創意是創始者某天在廁所時看日本知名漫畫機器娃娃，由於女主角的特別喜好為戳大便，覺得很新奇，受到啟發。剛開始是以冰品為主及有趣的菜單名稱為噱頭，嘗試擠上一坨形似便便的巧克力霜淇淋在蹲式馬桶容器上，逗趣可愛的造型深受大家的喜愛。在 2012 年有 CNN 媒體特別報導這間便所主題餐廳，成為全球前九怪主題餐廳之一，讓更多人知道這間具有特色的餐廳。

在各位夥伴積極努力的策劃下，2004 年 5 月「便所」終於跨出夢想的第一步，2004 年在台灣造成轟動的新型態主題餐廳「馬頓主題美館」就這樣誕生。店家採用顛倒錯置，獨樹一格的幽默設計，剛開始許多人都是一臉疑惑錯愕的臉色站在門口，躊躇片刻決定一探究竟後，裡面都是有說有笑的場面。從剛開始的冰品，到現在琳瑯滿目的餐點，不斷的努力研發及改進，並且定時更新菜單，讓消費者流連忘返。

二、經營理念及方針

為了讓特殊的元素放進店裡面成為新創意，引進更多樣式的衛浴設備做擺設，用更豐富的形式呈現給消費者們，歡迎各位男女老少能夠進入「便所」一窺虛實，本公司將秉持熱誠，竭盡所能的為大家帶來驚奇與歡樂。

三、餐點介紹



圖 2 菜單



圖 3 酥炸豬排飯佐塔塔醬



圖 4 馬桶 2 號餐



圖 5 經典咖哩雞肉飯



圖 6 浴缸與馬桶

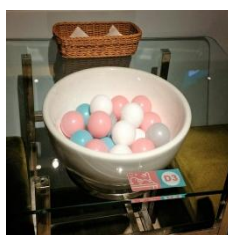


圖 7 洗手槽



圖 8 招牌鴨鴨



圖 9 通便秘器電燈

(資料來源：本專題團隊實地訪談及拍攝)

四、「便所主題餐廳」國內外分店

表 1「便所主題餐廳」之分店介紹

位置	台灣	深圳	上海
餐廳外觀			
成立時間	94 年 11 月	97 年 12 月	98 年 8 月
餐廳風格	走溫馨可愛 適合拍照	紐約風格 顏色鮮豔	以木造為主 有復古感

(資料來源：本專題研究整理自網路資訊)

五、同質行業分析

表 2「便所主題餐」之同質行業分析比較表

餐廳名稱	便所歡樂 主題餐廳	醜比頭森林鍋物 主題餐廳	蛋黃哥 五星主廚餐廳	貓老闆咖啡
店面外觀				
消費單位	低消費 100	低消費 220	低消費 200	無低消費
主攻市場	冰品、火鍋、 義大利麵、燉飯	火鍋	義大利麵、披薩	米食套餐、義大利 麵、燉飯和火鍋
空間特色	新奇古怪的桌椅 及餐盤	手工製的造型湯塊 周邊商品	卡通造型的設計	貓咪特色壁紙
服務項目	1.網美球池供人拍照 2.不限用餐時間	1.不須加收服務費 2.限用餐時間兩小時 3.有沙坑供小朋友玩 樂	1.線上預約 2.可愛的室內設計好 拍照	1.有 WIFI 2.不限用餐時間 3.不須加收服務費
行銷管道	1、Facebook 2、Instagram 3、官網	1、Facebook	1、Facebook	1、Facebook
停車位置	v	v	v	v

(資料來源：本專題研究整理自網路資訊)

六、行銷策略

表 3 「便所主題餐廳」之 4P 行銷策略分析

產品策略 (Product)	價格策略 (Price)	通路策略 (Place)	推廣策略 (Promote)
1. 「有趣新奇」為主的特色：盛裝器具、馬桶椅子、通便器電燈 2. 不定時的更新菜單以及室內的裝潢	1. 有許多的促銷活動及壽星打折活動 2. 購買特定餐點，享有半價優惠	1. 國內：台北西門町店、士林店，台中一中店共有 3 家 2. 國外：深圳、佛山、廣州、成都、重慶、北京、天京等地過有 18 家店	1. 使用臉書、IG 等網路平台 2. 來店裡消費過的客人打卡、發文就享有折扣

(資料來源：本專題研究整理與分析)

七、SWOT 分析

表 4 「便所主題餐廳」之 SWOT 分析表

優勢 (Strengths)	劣勢 (Weaknesses)
1. 定期更新菜單、裝潢 2. 有很多優惠活動 3. 跨海設置分店 4. 服務態度極佳 5. 出菜速度快	1. 店面太小，不容易讓顧客注意 2. 裝潢成本比較高 3. 台灣分店分布不均 4. 停車不方便 5. 座位不多
機會 (Opportunities)	威脅 (Threats)
1. 餐廳的主題很特別 2. 現代人對創意的接受度較高 3. 發展成國際化 4. 網路增加知名度 5. 交通便利	1. 同行競爭者多 2. 分店少，難以推銷 3. 原物料上漲，材料成本逐漸上升 4. 過時，顧客量減少 5. 餐點樣式易被模仿

(資料來源：本專題研究整理與分析)

八、實地訪談的問與答

(一) 關於「便所主題餐廳」的起源

Q：怎麼會想創立這種特色餐廳？

A：我們老闆在大陸那邊工作得出一種想法才帶進台灣，在高雄啟發，慢慢轉上來台中。

Q：便所歡樂主題餐廳，這個名稱是從何而來？

A：由來就是延伸老闆的想法，想要打造一間特殊風格的美式餐廳。

Q：最受歡迎最熱賣的餐點是什麼呢？

A：最熱賣的一直是我們的煉奶鍋，剛剛看菜單不知道你們有沒有注意到，它真的就是十年不敗經典餐點，有很多客人是專程來吃煉奶鍋的，所以就算我們再怎麼把餐點淘汰都不會把它刪掉。

Q：餐點部分，是否會想再增加其他新的菜色嗎？

A：我們一直以來都有在做菜單上面的更新，大概每隔一季都會出現新的菜單。

(二) 關於「便所主題餐廳」的餐廳空間規劃與行銷活動

Q：店面的擺設、設計是本人的想法嗎？

A：店內的擺設一律都是我們老闆的創意，因為他比較喜歡出國，比如看到一個新的擺設，或是一個新的裝潢，就會進而延伸到我們店裡，比如說我們的球池，就是從國外發現，感覺大家拍照還不錯。

Q：會不會有想辦活動，吸引更多消費者甚至回饋消費者呢？

A：我們其實一直以來都有辦活動，譬如說前陣子我們從網路上找前十名的網美鞋，然後只要穿著網美鞋來我們這邊消費打卡的話就會更便宜，或是針對壽星的慶生活動，譬如四個人同行的話，我們壽星的餐點是半價。

(三) 關於「便所主題餐廳」的難關與挫折

Q：一路走來有遇過什麼樣的難關與挫折，是怎麼解決撐過來？

A：怎樣的困難跟挫折嗎？就譬如說如果今天餐飲業有分淡旺季，一中商圈只要客群是年輕人、小朋友、國高中生，當然在暑假就比較是旺季，不管平日還是假日都很多客人，但如果大家都開學的話，這邊早上就沒什麼客人，我們有考慮去發傳單阿、做優惠活動等，就變成要找其他的方式，才能解決這個問題，解救我們的營業額。

Q：在開店期間有遇到低潮期嗎？

A：餐飲類的客流量不可能一直那麼多，所以就算是客流量沒那麼多的話，其實對一個企業來講真的是困難，所以撐著撐著還是走到今天，畢竟便所餐廳開了十幾年，就是關關難過，關關過，看遇到什麼問題在解決。

(四) 關於「便所主題餐廳」的未來規劃

Q：會想改成親子餐廳，設立一些兒童遊樂場，讓顧客不再只有年輕人嗎？

A：親子餐廳的話，目前是沒有這個想法，畢竟開店的理想不符合這點，這算是預料之外的。

Q：目前國內國外的分店開幾間？

A：目前在台灣的話總共是三間，台中有台中一中店，台北的話有西門町跟士林各有一間。

Q：請問還會想在開更多間嗎？

A：目前的話也沒想在開更多間便所餐廳，可能會在裝潢其他間餐飲店，開設不一樣的餐廳。

九、實地訪談心得

在跟副店長訪談中，瞭解到非常多關於便所主題餐廳的事情，並且也品嚐本餐廳的餐點，豬排炸得非常好吃，容器也十分有趣，在訪談過程中，也得知國內外開非常多的分店，之前在經過一中便所餐廳時，他的招牌很吸引人注意，看到網路上有許多文章很推薦這間店，容器也非常引人注目，想說以後要來吃，結果剛好小論文有機會來採訪，原以為他會在記憶中的那個位置，剛好遷址，變得比較外面，接近人潮，可以讓更多人知道，菜單跟內部的裝潢也改變，新增現在年輕人喜愛的球池，可以提供大家拍照，簡直是網美聖地阿！一進去就會看到蓮蓬頭、浴缸桌子、馬桶椅子等，真的是令人大開眼界，來這裡是想瞧瞧那張奇特的菜單時，結果他換回比較正常的名字，有點小小的失望，但是看到旁邊的球池後，真的很棒，增加許多現代流行的物件，因為這間餐廳到現在開了十幾年，還是會有人想來嚐鮮，所以才會想把這間店做成小論文，讓更多人知道他。在訪問的過程中副店長幾乎都是有問必答，非常的健談。第一次參與訪談活動，原本對於訪談的這件事有點緊張，但訪談過程非常幸運遇到待人親切的副店長，受益良多。



圖 10 與副店長訪談過程



圖 11 與副店長訪談過程

(資料來源：本專題團隊實地訪談及拍攝)

參、結論與建議

一、結論

本專題研究要探討的問題就是一家餐廳如何在餐飲業存活的那麼久，勢必要不斷創新與跟隨著潮流，在這個網路發達的這個世代，業者隨時觀察著市場上的需求，再去做變動，迎合現在年輕人所喜愛的類型，再去做些調整，讓他變成屬於自己的風格。才能獲得大眾的所愛，接下來就要引用老闆所說的：『關關難過，關關過！』經營過程中遇到什麼問題，就去解決它，不要逃避這個問題，如果逃避了，問題還是在那裡，正所謂，跌倒再爬起來，把灰塵撥一撥，繼續往前走，不要停滯在原地，一定要提升自我，讓自己的特色發光大，現在相同類型的主題餐廳越來越多，同業者競爭相當激烈，如果要做出屬於自己的一片天，最重要的就是保持創意、堅持品質，才能夠吸引消費者，留住消費者的心。

二、建議

(一) 利用網路行銷增加知名度

現在科技發達，可以多利用網路（例如：官網、Facebook、Instagram）傳播訊息、瞭解店家的最新消息，例如：店內推出餐點新品、辦抽獎活動，可以透過這些平台增加消費者互動與交流。

(二) 增加店家的指標設計

由於店家位於二樓，較無明顯，不易讓顧客察覺，因此建議增加指示牌或較明顯的招牌，以利消費者辨識。

(三) 增加室內空間動線的流暢度

因店內環境較為狹小，人多易擁擠，路線動態較不順暢，因而建議擴增空間、調整店內動線，讓消費者有較好的消費環境。

(四) 搭配節慶或生日等，定期舉辦特色活動

店內可推出在聖誕優惠，例如：穿紅色、綠色服飾，即可享有精美小禮物。另外，在當月的壽星，可以享有半價優惠，只要符合活動的標準，例如：並且消費打卡，立即享有更加便宜的價格。

肆、引註資料

- 1.林淑芬（2011）。專題製作 SOP 最佳祕笈。新北市：台科大圖書股份有限公司。
- 2.便所歡樂主題餐廳介紹。2018 年 9 月 29 日。取自 <http://moderntoilet.com.tw/store.asp>。
- 3.微型創業－便所餐廳揚名 CNN。2018 年 11 月 8 日。取自：<https://reurl.cc/OrNDr>。
- 4.醜比頭森林鍋物主題餐廳介紹。2018 年 11 月 8 日。取自：<https://reurl.cc/zeG60>。
- 5.蛋黃哥五星主廚餐廳介紹。2018 年 11 月 8 日。取自：<https://reurl.cc/mLb0W>。
- 6.貓老闆咖啡介紹。2018 年 11 月 8 日。取自：<https://www.facebook.com/Cat.Boss.coffee/>。